

СПК «Лариновка» Оршанского района Витебской обл., СПК имени Деньщикова и СПК «Свислочь» Гродненского района Гродненской обл., других сельхозорганизаций, производственные показатели которых давно вышли на мировой уровень.

Список использованной литературы

1. Государственная программа «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы (в редакции Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1 февраля 2021 года № 59) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mshp.gov.by> – Дата доступа: 11.04.2024

2. Под пристальным вниманием Лукашенко динамично развивается молочная отрасль – драйвер белорусской экономики [Электронный ресурс] / Беларусь сегодня. – Минск, 2024. – Режим доступа: <https://www.sb.by> – Дата доступа: 11.04.2024

3. Производство молока сельскохозяйственными организациями Беларуси выросло почти на 6 % в 2023 году [Электронный ресурс] / БЕЛТА. – Минск, 2024. – Режим доступа: <https://www.belta.by>– Дата доступа: 11.04.2024

УДК 339.137.2

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ НА СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сапун О.Л., к.пед.н., доцент

Тарасов А.Ю., магистрант

*УО «Белорусский государственный аграрный технический университет»,
г. Минск, Беларусь*

Ключевые слова: конкурентоспособность; бетонное направление; небетонное направление; химические добавки; клиенты; маркетинговые технологии.

Key words: competitiveness; concrete direction; non-concrete direction; chemical additives; clients; marketing technologies.

Аннотация. В статье сравниваются основные крупные производители на территории Республики Беларусь и рассматривается применение маркетинговых технологий на примере компании «ПолипластХИМ».

Summary: The article compares the main large manufacturers in the territory of the Republic Belarus and discusses the use of marketing technologies using the example of the PoliplastHIM company.

Сейчас на строительном рынке Республики Беларусь много предприятий, предлагающих добавки для бетонов. В основном, это предприятия предлагающие продукцию импортного производства, фирм-производителей добавок для бетонов – единицы.

Объектом исследования является Общество с ограниченной ответственностью «ПолипластХИМ» – крупнейший производитель высокотехнологичных химических добавок широко применяемых при производстве бетонных смесей и строительных растворов на территории Республики Беларусь.

Но на сегодняшний день можно выделить помимо ООО «ПолипластХИМ» еще пять основных крупных производителей на территории Республики Беларусь [1]:

- ООО «Стахема-М» г. Минск, РБ – производитель РБ;
- ООО «Торговый Дом «ХИДЕТАЛ» г. Гомель – реализует добавки производства «СКТ-Стандарт» (РФ);
- ЗАО «Завод добавок и смазок «ФРЭЙМ» – реализует добавки и смазки производства РБ;
- ЧТПУП «ПолиСтройХим» г. Минск – производитель РБ;
- ООО «БелИНЭКО»- реализует добавки SIKA.

Они же являются и основными конкурентами ООО «ПолипластХИМ» на строительном рынке. Рассмотрим конкурентов поподробнее.

ООО «БелИНЭКО» – является белорусским представителем Sika (Швейцария). Sika – один из ведущих поставщиков полимерных гидроизоляционных мембран. Международный концерн Sika, который производит материалы и технологии строительной химии, уже более 50 лет производит полимерную гидроизоляцию для крыш. Компания выделяет семь основных направлений: добавки в бетон; ремонт и защита бетона; кровельные материалы; гидроизоляция; клеи и герметики; промышленные полы; материалы для промышленности

Компания «Стахема-М» работает на рынке добавок с 2002 года. Компания производит добавки в жидком виде, имеет круг потребителей, которые закрывают все их производственные мощности. Модифицировала некоторые добавки, улучшило качество продукции, при этом активно снижает цены на добавки. Параллельно «Стахема-М» занимается продажей пигментов, различных средств. для защиты древесины.

ЗАО «Завод добавок и смазок «ФРЭЙМ» основана в 2002 году. Головной офис и производство компании находятся в Минской области. Ключевое направление развития – производство инновационных и эффективных добавок для бетонов под зарегистрированной торговой маркой FREM. Линейка промышленных решений включает как наиболее

востребованные рынком товарные группы – гиперпластификаторы, пластификаторы, воздухововлекающие добавки.

Торговый дом «Хидетал» – представительство группы компаний «БелСКТ-Стандарт» (РФ) в Республике Беларусь. Офис и склад находятся в г. Гомеле. Собственного производства на территории РБ нет, специализируются на реализации комплексных химических добавок для бетона. Стоит отметить, что их добавки для бетонов высокого качества. Но их большой минус в конкурентной среде – это высокая цена при схожих свойствах добавок конкурентов.

ЧТПУП «ПолиСтройХим» г. Минск – производитель на рынке добавок в бетоны на территории РБ, основан в 2012 году. Основными добавками «Полистройхим» являются: линейка Бетапласт и Бетафрост. На сегодняшний день доля рынка «Полистройхим» незначительная и ООО «ПолипластХИМ» не рассматривает его в качестве сильного конкурента.

Следует отметить, что сотрудники компаний «ПолиСтройХим» и «ФРЭЙМ» во втором 2023 г. взяли активное направление на переориентацию крупных клиентов ООО «ПолипластХИМ» (ОАО «Гродножилстрой», ОАО «Гроднопромстрой», ОАО «МАПИД» и др.). Однако, наша компания смогла удержать имеющиеся позиции на рынке в 2023 г. и завоевать новые.

И все же, какими бы сильными конкурентами не были вышеперечисленные компании, у ООО «ПолипластХИМ» преимущества перед ними:

- производство располагает собственной испытательной и химической лабораторией, и в реализацию поступают только надежные добавки, отвечающие всем нормам и требованиям безопасности;

- с помощью разработок инженеров-технологов многочисленные производственные и строительные предприятия получают возможность продлить срок использования бетонной смеси, поднимая его качество и рентабельность.

- создана техническая группа поддержки, которая оказывает полное сопровождение в применении добавок производства.

В период с 2021 по 2023 годы общий объем продаж ООО «ПолипластХИМ» остается на одном уровне и составляет около 3200 т в пересчете на сухое вещество в год. Динамика объемов продаж представлена на рисунке 1.

ООО «ПолипластХИМ» занимает стабильно лидирующие позиции на рынке, занимая по итогам 2023 года 41 % рынка добавок среди 6 основных производителей-конкурентов [2].

Рассматривая основных потребителей продукции компании, стоит разделить их на два направления: бетонное и небетонное.

Клиенты, относящиеся к небетонному направлению, занимают небольшую часть объема продаж – это примерно 10 %.

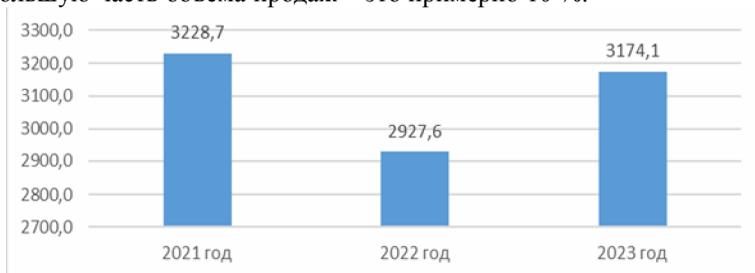


Рисунок 1. Объем продаж ООО «ПолипластХИМ» за 2021-2023 гг.

Это предприятия легкой промышленности такие как:

– РУПТП «Оршанский льнокомбинат» – единственный в Республике Беларусь и самый крупный в странах СНГ и Европы производитель льняных тканей и изделий из льна.

– ОАО «Бобруйский кожевенный комбинат» – крупный производитель кожтоваров из шкур различных животных, а также жира, клея и мыла из отходов производства, и товаров народного потребления;

– ОАО «Моготекс» – крупнейший производитель в Республике Беларусь тканей для одежды и интерьера, трикотажных полотен, специальной и форменной одежды, домашнего и технического текстиля.

– другие более мелкие потребители небетонного направления.

Более подробно рассмотрим бетонное направление применения добавок производства ООО «ПолипластХИМ». В основном химические добавки применяют для увеличения прочности высоконагруженных конструкций и гидрофобные составы для улучшения показателей морозостойкости и водонепроницаемости. Применение таких добавок позволяет получить смеси с требуемой подвижностью для повышения удобоукладываемой и качества выполняемых работ.

Клиенты, относящиеся к бетонному направлению, занимают большую часть объема продаж – это примерно 80–90 %.

В связи с этим клиентов ООО «ПолипластХИМ» можно разделить на следующие сегменты бетонного направления:

- производство сборного железобетона (производство железобетонных плит, перекрытий, лестничных маршей и т.д.);

- производство товарного бетона (т.е. товарный бетон является материалом, производимым в заводских условиях);

- производство вибропрессованных изделий (тротуарная плитка, бордюры и т.д).

На рисунке 2 представлено соотношение сегментов бетонного и небетонного направлений в общем объеме продаж ООО «ПолипластХИМ» за 2023 год.



Рисунок 2. Клиенты ООО «ПолипластХИМ» в 2023 году

Как правило, крупные клиенты: заводы ЖБИ, домостроительные комбинаты и т.д. специализируются на нескольких сегментах. Например, Завод ЖБИ УП "МинскМетрострой" специализируется не только на производстве железобетонных изделий, но и реализует товарный бетон; КУП «Брестжилстрой» производит помимо ЖБИ, вибропрессованные изделия, такие как тротуарная плитка, а также продает товарный бетон.

Все вышеперечисленные преимущества дают возможность ООО «ПолипластХИМ» спокойно себя чувствовать на рынке и рассматривать конкурентов как стимул к дальнейшему развитию, которые дают дополнительную возможность отслеживать новинки и разработки, а также держать руку на пульсе на строительном рынке.

Список использованной литературы

1. Соловьева, Л.Л. Торговые марки и брендинг белорусских производителей потребительских товаров и услуг / Л.Л. Соловьева, О.В. Лапицкая, А.В. Домород. – Гомель : ГГТУ им. П. О. Сухого, 2018
2. Акулич, М.В. Ивент-маркетинг. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.litres.ru/margarita-akulich/ivent-marketing/>. – Дата доступа: 20.04.2019.